

第4回入札制度等監視委員会議事録

1 委員会の概要

(1) 日時 平成19年8月31日(金) 午後1時30分から午後4時30分まで

(2) 場所 県庁本庁舎2階 第一特別委員会室

(3) 出席者

ア 委員

清水修二(委員長) 安齋勇雄 江川和弥 小川静子 杉山元治 田崎由子 常松明男
羽田則男 松野義廣 森岡幸江

イ 県側

総務部政策監 入札改革参事 入札改革主幹 入札改革主幹

ウ 意見聴取対象者

(ア) 福島県建設専門工事業団体協議会会長

(イ) 社団法人福島県建設業協会会長 外4名

(ウ) 個別事業者代表

(4) 次第

ア 開会

イ 議事

(ア) 建設関係団体等からの意見聴取について

a 福島県建設専門工事業団体協議会

b 社団法人福島県建設業協会

c 個別事業者

(イ) 各委員の意見交換

(ウ) その他

ウ 閉会

2 発言内容

【入札改革主幹】

定刻となりましたので、ただいまから第4回福島県入札制度等監視委員会を開会いたします。
議事の進行につきまして、清水委員長よりお願いいたします。

【清水委員長】

みなさん、こんにちは。

大変雨が激しい中、御苦勞様でございます。

今日は普通の監視委員会とは異なりまして、建設関係団体の代表の方からお話を聴く会議になります。

今日は福島県建設専門工事業団体協議会、「建専協」と呼んでおられるようですけれども、ここがまず最初に、2番目に福島県建設業協会、それから最後に個別の事業者の方からお話を伺うことになっております。

なお、3番目の個別事業者の方は非公開でやってもらいたい、匿名でお願いします、と言っておられますので、傍聴の方はその段階で御退席願うこととなりますことを、予め御了解いただきたいと思います。

《福島県建設専門工事業団体協議会に対する意見聴取》

【清水委員長】

さて、今日は、お忙しいところおいいただきありがとうございます。

御存知のとおり福島県の入札改革は、4月から新たに一般競争入札を柱とする制度に変わりました、今始まっているわけです。

入札制度等監視委員会も人員を強化いたしまして、新たな体制で臨んでいるところです。

制度改革はやりましたけれども、行った制度改革が実際どのような影響を及ぼしているのか。効果が目論見どおり上がっているのかというのは、チェックしなければならないと思ってまして、今その検証作業をやっておるところです。

今回は業者の方から率直な御意見をいただいて、今後の委員会の議論の参考にさせていただきたいという趣旨です。

今日の進め方でありますけれども、予めこちらで調査票をお書きいただいたものももらっております。これを基にしておよそ15分くらい、そちらの方から御意見を述べていただくこととしたいと思います。その後、30分程度こちらから質問をしますので、質疑応答をお願いします。

なお、委員の方々みなさん、調査票を既に読んでおりますので、もう一度読むということはないで、ポイントを押さえた御説明をお願いしたいと思います。

それでは、ひとつよろしくをお願いします。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

(資料1、1-1により説明)

【清水委員長】

どうもありがとうございました。

「建専協」の加入団体は何社ありますか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

今18団体あって、約3千社です。

仮に10人ずついたとしても、3万人くらいの労働者が加入しているということになると思います。

【清水委員長】

わかりました。

それでは委員の皆さんから、あと30分くらい質疑応答という形にしますので、質問を出していただきたいと思います。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

資料は「建設物価」にちゃんと載っておるもので、決して作ってませんので、御覧いただければわかると思います。

【清水委員長】

ただ、この細かい表で、福島県が一番単価が安いとおっしゃいますけれども、よく見ると福島県が一番高いものも結構ありますが。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

それは、どういう現象かと申しますと、業界として採算が合わないからこれ以下でやらないよ、というように結束しているところがあるんです。例えば1つの例は、青森県の生コン業者さんの例ですけれども、1万3千円くらいで売っているところですが、これは、生コンの業者さんが、これ以下では採算が合わないから売らないようにしようということで守っている。そういうところは調査しても高い。ところが、今、最低となっているところは、自由に安売り競争しているということから出てくるんです。だから、ある意味では、弱い職人さんの集まりなんだということも言えるかもしれませんが、その結果こういうことですから、私は実態調査に基づく単価ということですが、実態価格と適正価格は違うと思ってます。

【清水委員長】

なるほど。

実態そのものが低くなっているということなんですね。

趣旨はわかりました。

ちょっと私の方から質問しますが、下請けがなかなか大変だと。先ほど3千社とおっしゃいましたけれど、そういう中で、今、入札改革が行われてきていて、ますます厳しくなってますよね。そうすると倒産する部分もあるわけですが、何とか生き残るために、お互いに合併するとか協力するとか、そういう努力はなさっておりますか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

「専門工事業イノベーション事業」の指針の中には、先生おっしゃるようなものがあります。しかし、建設業さんと我々専門工事業も同じですが、みんな言わば親分ですから、一緒になってというのが、なかなか実現いたしません。

そこで、資料1-1にある我々は採算第一で生き残りを図ろうという1つの方針を出したの

ですが、これは、お互いに採算が合わなければ自分の首を絞めるだけだから止めようよということを、みんなで協議した結果できたんです。こういうことをしていこうとするんですけども、現実には、やっぱり職人を遊ばせることもできない。いわゆる資金繰りのためにも、どうしても受けざるを得ない。泣き泣き受けるということで、こういうことが続いているのが現状です。

【江川委員】

江川と申します。

調査票の中の、「落札率が低下すれば、どのような問題が生じるおそれがあるとお考えですか」というところで、「この様な低落札はいずれ解消されるでしょう」ということで回答されているんですが、これはどういう御意見があってそういうことをおっしゃっているのかということと、低落札率が解消されるとすれば、業界全体としてある程度問題がないんじゃないかと思うのですが、その下で逆に、「このような状況が続けば、県内の建設業は壊滅するでしょう。そうならないため、一時的に、公共事業を増加させ」てくださいとおっしゃっているんですね。若干矛盾する回答ではあるんですけども、低落札がいずれ解消するということと壊滅するということとどういう風にお考えなんでしょうか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

それは、まず商売ですから、採算が合わないでいくということは、自ずと自分の会社を倒産させるしかなくなると。こう考えますと、採算が合わないのはやらないようにしようというのは自ずと発生すると。もう1つは景気が回復しまして、民間工事等が多くなってきますと、民間の仕事はやるけども、公共事業はやらないということになってきます。

従いまして、各会社の社長さんが、やっぱり採算が合わないのは止めようよと。大手ゼネコンさんは既に民間事業が旺盛、海外事業が旺盛なために、採算の合わない公共事業は受けなくてもいいんだという状態に来ていと聞きます。

従いまして、そういうことで、私の言っている意味は、1つは低落札が解消されるというのは、我々業界も申し上げたように、採算が合わないのは止めようということになってくると思うし、聞くところによりますと、80%割っているようなところは、みんな工事は赤字だと。中には既にそういうことを予想して、いわゆる置き換えですね、この工事の分を別の工事に原価移動してくれないかというところが出てきてるんです。つまり粉飾です。悪く言うと。ということになってかなり苦労していると思います。従って、そういう意味では、やがて、もっと言えばかなり早い時期に、安い工事は受けないようにみんな努力するようになるんじゃないかと思えます。それで、その1つ例は先ほども申し上げましたように、今の金融機関は、昔のように、今年赤字でも良いというような状態ではありませんので、赤字が発生する、ましてや大きな工事の中でそれが赤字だということになれば、やっぱり金融ストップという状況が起こり得るとすれば、こういう問題が考えられるということだと思えます。

【常松委員】

ただいまの質問に、若干関係するかと思うんですが、「公共事業を増加させ」という面においては、県の現在の緊縮財政の中では、なかなか実現が難しいこともあるかと思うんですが、建設業さんの場合、全般的に土木業の場合には、自治体依存度が非常に高いと、建築業にあっては、比較的自治体依存度がそう高くはないと言われてはいますが、今、会長さんの業界にあっては、元請けに比べまして、民間と自治体依存、その割合は大体どの程度と捉えておられますでしょうか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

福島県の場合は、公共事業のシェアが建設業にとっても多いですから、私の会社の1つの例を言いますと、当社は土木資材が60%、建築資材が40%というのがずっと続いてきましたけれど、近年は、5割5割で建築の方が増えている。それは、土木資材の場合、下請けもそうですけれど、採算が合わないから断る。建築の方は、民間関係が入りますと、何とか採算が合う。従って、今、社内では土木資材担当者を建築資材担当の方に回したりして調整してはありますが、民間の方は、公共事業よりも採算が合っているのではないかと。また、建築の場合は、土木のように土を動かしたりしませんから、ある程度きちんと内容が決まっているということで、無茶なことを言ってくるても、我々も受けられないですから、そんな意味でシェアも変わっ

てきているのかなど。特に、大手さんの場合は、最近は土木工事というよりも、建築工事がどんどんシェアが大きくなって、それによる収益が会社の収益にプラスになっていると聞いております。

【小川委員】

下請けさんの立場ですと、元請けさんに遠慮してなかなかいろんなことを言いにくかったということはあるかと思うんですけども、国土交通省の方でも、元下関係をもっと適正な関係にしようということで、今年の7月に、建設業法遵守のガイドラインというものを出しているんですけど、その中で、不当に低い請負金額だとか、指値発注だとか赤伝処理というものは建設業法違反になるんですよという注意事項も出しておりますけれど、そういった具体例だとか、実態というものは、協議会さんの方では、何か取りまとめとかはされているんでしょうか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

福島県や国土交通省からの元下適正化という指針は、私どもにもちゃんと伝わっています。しかし、現実には、元請けは強すぎてダメだと。例えば前渡金制度というのがあります。公共事業を受けた時に、前渡金を建設業さんがもらうわけで、前渡金はそれ相当分をちゃんとそれなりに支払うことということになっているわけですけども、ほとんど守られていないのが現状です。調査があると前渡金はちゃんと渡してますよと言うんですけども、私どももそのことを踏まえて、建設業協会に対して、ちゃんと元下適正化、前渡金はその時点で下請けに支払うべきでしょうと言うと、下請けがつぶれるかもしれないのに前渡金を払いようがない。その代わりちゃんと仕事が終わったらくれるからというようなことですけども、現実には、資金繰りが悪くなればなるほど、前渡金どころではなくて、約束手形、延べ払い、最近困っておりますのは、約束手形を発行すると、その期日に落とさなくてはならない。何月何日に払うよということで、いわゆる延べ払いです。今月ちょっと悪いから待ってくれというようなことで、段々要領良くなってきておまして、本来の元下関係の適正化などということは、私どもから言えば、守られていないのが現状です。

【安齋委員】

「建専協」さんからまず言われるのは、元請けを通じての発注ではなくて、例えば、ガードレールのような場合、分離発注というんですか、そのウエイトを増やしてくれというのがまず来るのかなと思ったら、それはどこにも書いていないので、そういう要求ではないんですね。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

それは、入札制度とは違って、福島県の土木部さんなんかには、何度か分離発注の促進というようお願いをしております。県の説明ですと、工事は減ってくる。それをさらにいくつかに割ってというようなことは、事務的にも、また、いろんな関係から難しいよというようなことで、分離発注は難しいというようなことになってます。

言ってみれば、今から7、8年前までは結構分離発注もあったんですけども、最近ほとんどなくなりました。その1つは建設事務所さん等出先機関が、その地域にある建設業をある程度、これは変な言い方もしれませんが、守らなくてはいけないということで、なるべく建設業さんに対する請負に回そうというようなことで、我々専門工事に対する分離発注というのは、最近は無に等しくなりました。本来は、この協議会ができてから、いわゆるコンストラクションマネジメントを促進すべきだというようなことで、いわゆる分離発注的なことが進むことによって適正な仕事が可能だということを主張してきておりますけれども、現実には悪化するだけです。

【安齋委員】

今回の入札制度改革は御存知のように、去年発覚しました談合問題を受けまして、談合ができづらい制度をつくらうということで、いろんな各県の状況を踏まえまして、制度を取り入れたんですが、その一環として予定価格の事前公表というのも1つなんですね。

その予定価格については、事前公表と事後公表と非公表という3つの選択肢があるんですけども、今のところは過去の事例も踏まえて、事前公表が好ましいということですので、今すぐ事後公表に切り替えるというようなことは、今のところ考えてないと思います。

ただ、こういう状況に至っても、この前お盆直前に公表して、新聞で御覧になったと思うんですが、談合で我々がクロと認定した事案がありますので、ここまで至ってまだこの業界やっ

ているのかと言うことに関しては、どのようにお考えですか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

建設業さんの長い間の体質から、談合というようなやつが抜けきらないんだろうと思うんですが、私は、今回の皆さんからいただいた一般競争入札というのは、ある意味では当然ことではなかろうかと思ってます。指名されることによって、談合は起こり得るわけですから、その点では大変良いんじゃないかと思ってますけども、一般競争でも談合ということに対しては、これは地域的にはまだそういう温床が残っているのかもしれませんが、談合というものはやらないんだ、できないんだということが業界の中に広まっていると思います。また、そうすることによって、当然制裁を受けることが、県の説明等ではっきりしていますから、案外近い将来、談合というものはしないようになってくるんじゃないかと思っています。

【安齋委員】

今回の制度改革の目玉の1つに、下請けさんに対するいじめの問題があるので、オープンブック方式というものを取り入れまして、入札に参加する段階で、どのような業者にどの程度の発注金額で下請けに出そうとしているのか全部提出していただいた上で競争しましょうという制度を採ってます。

これについては、どのような考えでございましょうか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

大変ありがたい方向だろうとは思いますが、申し上げれば失礼かと思いますが、実際のオープンブック方式をやられるのは、規模が大きい方が多いと思いますけれども、現実には、資料と実際とマッチしないものがあるだろうと思うんです。例えば、落札の段階ですべての資料を出すということでも、実際仕事をしていく段階では、それをまた値引きさせられるというような問題がありますので、資料としては適正なものを出されるかもしれませんが、問題は最後の完成によって、オープンブックが検査の対象になれば、自ずと出てくるんじゃないかと思っています。

【清水委員長】

契約はきちっと文書で結ぶわけなんですよ。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

そこがなかなか。例えば、契約をきちんと結ばれる業者さんというのは、いわゆる、経営もしっかりされておる。ところが、先ほど前渡金のことを申し上げましたけれども、資料と実際がなかなか一致しないのが建設業界の姿だと思っております。だから、早く、今回の入札制度と同様に建設業さんが健全な姿になれば、大変良いことだと思ってます。

【清水委員長】

ほかの方がいかがですか。

【田崎委員】

予定価格というのがありますよね。そうすると実際とは大夫乖離していて、本当はもう少し高いと思われているのがほとんどなんじゃないでしょうか。予定価格が今現在でも低いと思われていると思うんですけれども、それはどの程度低いのかなというものがございまして、あと積算単価にしても、どこが一番ここに書かれているように、労務賃とか材料価格がありますけど、それ以外には例えばどういったものがございましてでしょうか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

私はその辺まで詳しく分かりませんが、予定価格が高いとは誰もか思ってないと思います。みんな低い。しかし、受注するには何パーセント引かないと取れないという、それに陥っているんじゃないかと思っています。例えば、昭和30年代、公共事業は安いから、合わないから受けないということで、かなりの部分が不調になった時代がありました。これは、言ってみれば、仕事がないから、我々専門工事業も同じですけども、ある程度の売り上げがないと資金繰りがつかない、ある程度の売り上げがないと社員も職人も雇用できないというようなことから、ある意味で自転車操業的に、良くないんだけども受けるしかないんだと。また、受けないと資金繰りが回らないというジレンマに建設業界は陥っているんじゃないかこう率直に思ってます。

【清水委員長】

予定価格の事前公表を止めるとおっしゃっているわけです。

私達は、予定価格を事前公表することには、プラスとマイナスがあると思ってます。マイナスもあるということは自覚しているんですけども、それでもやはり、出した方が良くと敢えて考えたのは、隠しておくとか探りだすとか、漏らすとか、そういう行為がどうしても出てきてしまう。これが過去いろんな不正を生んだというので、これはマイナスもあるけど、やはり公表をした方が良かったらうと考えたんです。

もう1つは、今は積算ソフトがかなり普及しておりまして、大体どの業者が積算しても、予定価格は、少なくとも設計価格は、ほぼ正確にはじき出せると。そうなりますと、公表するかしないかということは、あまり実質的に意味を持たないとも考えているんですけども、そこはどう思いますか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

確かにソフトが発達してということはありますけれど、そうであれば、予定価格が公表されておいて、そこから何割り切って、そこで自分たちの採算がどうなるかということは、当然分かるんだらうと思うんです。そうやって受注された後、当社の者が営業に参りますと、今回はこれだけのパーセントで切ったんだから、あなた達もしてくださいということになっちゃうんですね。だから、予定価格があるから、先ほど申し上げた、建設業さんが自転車操業的な立場にあるので、どうしてもこの工事ほしいんだと。採算が合わないけれどほしいんだということで受注するには、何割り切って入れないとダメだらうということで、いわゆる積算に基づいて入札しているとはどうしても考えられない状態であります。

【清水委員長】

それは事前に公表されているか否かとは別問題だと考えられませんか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

考えられるかもしれないけれど、以前は建設業さんの営業のトップは、いかに予定価格を聞き出すかというものがあったんですけども、今、役所の体制というものは、全く変わってきてますから、そういう意味で予定価格を聞き出して、いくらで入れようかというような状態ではなくなってきているのではないか。かえて予定価格があるから、こういう問題が起きるんで、例えばそこに予定価格が公表されていなければ、何割り切って入れようということではなくて、ある程度みんなが採算を考えた、いわゆるソフトで考えたものを入れていくというようなことになってきて、それが90%とか95%とかになってくるような気がいたします。そして、もう1つ私の提案は、今の県内建設産業を安定化させるためには、いわゆるダンピングも防止してほしいと。従って、最低制限価格をもっと上げていただいて、そこで、採算を無視して札を入れたのは失格にするというようなことが、今の中では重要ではないかと考えてます。

【清水委員長】

あと1人ぐらい。

【杉山委員】

総合評価方式について、建設業協会では評価をされているようなんですけども、今の最低制限価格の問題も出てくるんですが、建設業協会の調査票では、総合評価方式を全部やってほしいと書いてあるんですけども、それについて御意見はありますか。

【福島県建設専門工事業団体協議会会長】

私の方は冒頭に申し上げたとおり、直接、入札に参加する状態ではありませんので、新たな入札制度はどうですかというよりも、業界の内情をお知らせするという意味では、今の総合評価方式どうのこうのというのは、私の方ではとやかに申し上げるべきじゃないと思います。

【清水委員長】

元請けと下請けの関係が主たる論点になるわけですね。私、今、伺って思ったのは、やはり下請けと元請けの関係をもっと近代化しないと。きちっと契約内容を文書化して、ちゃんとそれを履行させるというような慣行を強化させていかないとまずいのかなと思います。

【福島県建設専門工事業団体協議会】

私は今回の県の入札改革、もちろん全国的なものからして、当然元下の関係というのは従来と違って、変わってくると思ってます。私は、そういう意味では、私側ではなくて、業界の皆さんが採算重視で、いくら言われても無理なものやなくなろうというような空気が出てき

ている。今までは、私が団体の長としてそういうことを呼びかけても、ほとんど反応を示さなかったのが、最近では、先般、建設業協会に我々にしわ寄せしないでほしいという要望活動をしたのは、私ではなくて団体の皆さんが、何としてもこれやろうよという動きになってきたという意味では、元下の適正化には、少しずつ近づいて来ているのかなという気がしています。

しかし、いずれにしましても、元に利がなければ、我々に利が来ないという意味では、やはり元請けさんがしっかりしていただくことが、今回の入札制度を元請けさんがきちんと理解することが何より重要だろうと私は思います。

【清水委員長】

わかりました。

それでは、予定の時間になりましたので、「建専協」さんのヒアリングはこれで終わりにしましょう。

どうもありがとうございました。

《社団法人福島県建設業協会に対する意見聴取》

【清水委員長】

本日はお忙しいところ、また、雨の中おいでいただきありがとうございます。

御存知のとおり、4月から新しい入札制度がスタートしまして、今、入札制度等監視委員会の方では、新しい制度の影響というか効果について、モニタリングをする段階に入っております。入札制度改革は改革すればお終いではなくて、それはいわばスタートであると思います。その後の状況をきちっと見て、また、改めるべきところは改めなければいけないと考えているわけでありまして、今回、業界の方の意見を率直に述べていただくという風にいたしましたわけです。

今日の進め方ですけれども、予め調査票を記入していただいておりますので、私どもみんな読んでおりますから、これを繰り返す必要はないと思いますので、ポイントを15分程度で御説明願って、あと30分ほど質疑応答をさせていただきたいと思います。

なお、やりとりの中身につきましては、ホームページに掲載することになりますので、そこは御了解いただきたいと思います。

それでは、お願いします。

【社団法人福島県建設業協会専務理事】

(資料2により説明)

【清水委員長】

どうもありがとうございました。

それでは委員の皆さんから質問を出していただきたいと思います。

【江川委員】

江川と申します。

私が1番気になったのは、10ページの内容なんですが、不祥事を根絶するためにどうするかということで、今回の入札制度の見直しは最適であるとお答えになっている。しかし、その後で、なかなか状況は厳しいですよということも書いてあって、今のお話の中でも、建設業界の裾野の広さがあるわけだから、そういうことをきちんと配慮していただきたいというような話だったと思うんですが、先ほど「建専協」さんがおっしゃっていた中に、元請けと下請けの間で契約が行われない場合があるという話があったということと、支払いに際して、例えば、手形で12か月を超える場合もあるというような話も出てきたりして、いろいろ業界としてまだ不透明な部分もあるのではないかと。なおかつ、こういう談合の問題があった時に業界としてコンプライアンスを高める、説明責任を高めるという意味で、どのような努力をされたかということも教えていただければと思います。

【清水委員長】

この前に下請け団体のヒアリングをしました。その中で、形式上こうなっているけれども実態と違うというような現場の実情があって、下請けの単価とかあるいは前渡金というんですか、払うべきものが払われていないというような指摘がいろいろありました。

【社団法人福島県建設業協会会長】

私の理解している範囲でお話を申し上げます。

新しい一般競争入札の導入ということになった、その背景というのは、十分承知しているつもりでありますし、そのことがなければ、まだ、旧態依然としたような入札の状況が続いていたというようなことは間違いないのかなと思っております。

そういう意味では、新しい入札制度になって、競争をするんだということについては、それなりに一定の評価があったんではないかと私は思っておりますし、我々の知っている範囲の業界の中でも、いろいろな事件のあった以前のような状態で推移しているというような状況は、私の感じではもうなくなって、競争しているという状況になっておるんだと思っております。

それから、前渡金のお話であります。今、非常にそういう意味では、建設業全部がそうだとはいませんが、少なくとも半分以上の方は、なかなか支払いのところは大変だろうと思っております。ですから、専門工事の皆さんがお話されたようなことは、起こっているのではないかと思っております。そういうためにも、私どもは、下請けセーフティーネットという仕組みをつくりまして、これは国土交通省さんから流れているものではありませんが、これは、出来高によってお金をいただくと、それは協同組合が代行しますから、私達は協同組合のところから出来高によってお金をいただいて、その出来高によってお金をお支払いするというような仕組みを作っております。これは、相当多くの利用者があります。ですから、その分については、相当のところは、下請けの方に回っていったのかなと思っております。それで、下請けが全部そのことで良くなっているというようなつもりはありませんが、それなりのお金の回りはできているのではないかと思っております。

それから、コンプライアンスのことでお話がありましたが、コンプライアンスも結局は、市民の方々、県民の方々が何を望んでいるのかということに対して、我々がどう対応していくかという問題が大きな問題かと思っております。競争入札をして、結局落札価格が下がっていけば、昔言われていたようなことは、なくなってきているというようなことで、それなりの評価はされていると思いますが、今、実際地域にとって、公共事業が十分上手な形で動いているのかというと、そういう状態ではなくて、非常にその辺のところは、入札の制度と裏表みたいな形になるんですが、なかなか地域経済に上手に寄与できないところが非常にあるのかなと思っております。

【社団法人福島県建設業協会専務理事】

先ほど会長が申し上げた下請けセーフティーネットの話ですけれども、これは県なり市町村が債権譲渡という手続を踏んで認めてくれないと、それが機能しないという1つネックがあるんです。ですから60市町村が全部債権譲渡というものを認めているものではないですから、特に中山間地域、郡部にいきますと、そういう町村がまだ残っていると。その恩恵が全体に行き渡っていないということがあるんです。

【江川委員】

私はNPOの団体の人間なので特に気になるのは、建設業界と我々NPO、市民団体の大きな違いは、情報の公開だと思うんです。

我々は明確に事業の内容及び予算の内容及び経費の内容、赤字は赤字で構わないんですけれども、こういう形でやっておりますというのを情報公開、ホームページ等で公表している団体が結構あります。何が見えにくいかというと、談合も含めてそうなんですけれども、談合は当然見えないんですが、建設業界の場合は赤字だ赤字だと言うけれど、その状況はどういう形なんだとかいうのが、なかなか見えてこない。それを皆さんが本当に県民に分かっていただきたい、若しくは適正価格で建設事業を受けていきたいというならば、もっと情報の公開に努力すべきではないかと思うんですが、その辺いかがですか。

【社団法人福島県建設業協会会長】

その辺のところを、最近、始めまして、自分達でいろんなものを提出したりなんざりすると、鉛筆をなめたりなんざりすることがありますんで、ある機関に、今の制度になって、仕事1つ1つの中でどのくらいのお金が掛かって、どのくらいの利益が出ていて、どのくらいの赤字があつてというようなことを、仕事の大きさ、いろんな工種、それに分けまして、県内の公共事業をやっている仕事を抽出して調査するというをお願いしております。今の予定では11

月いっぱいくらいまでに、その資料をつくろうということで、それは動いております。なお、詳しいことは専務の方から説明します。

【社団法人福島県建設業協会専務理事】

私も建設業協会も社団法人という公益法人ですから、当然県の監督の下に運営しているわけですし、毎年、県御当局の方にも、事業の中身とか決算の内容だとか、それぞれの関係資料は提出して見ていただいております。それからホームページにも相当のアクセス件数があるんですけども、去年ああいう問題があったから余計に興味があってアクセス件数が増えているのか、それはわかりませんが、そういう形で、我々は今現在取り組んでいる中身だとか、会計システムというものは情報公開しております。

それからコストの実態調査の話ですが、先ほど予定価格とか、設計の問題で詳しく説明はしませんでしたけれど、工場生産みたいに、自分で生産量とか技術力を決めて、さあ始めるよ、ここで終わるよ、そういうものではないわけです。設計図も役所が決め、工事の手順とか仕様も役所が決めて始めるんです。それが100%完全な形でもって、さあ何月何日着工で、何月何日納品ですよというものではないんです。現場に行ってみますと大きな石があったり、ガス管が埋まっていたりという諸々の条件があって、その都度、設計変更とか、発注者との協議とかが出てくるわけですから、そういう現場の実態はどうなんだということを、例えばそういう者に対する労務費とか、それだけでなく全ての工事に係る原価と言われるもの、労務費とか材料費とか外注にどのくらい掛けたとか、そういうものを全部洗い出して、自分の最初組んだ実行予算と実施精算額がどういう風になっていて、企業の安全余裕率だとかそういうものがどういう状態になっているのかということを実態調査をしましょうと。だからこれも会長から申し上げたとおり、内部の職員がやったのではどうのこうのの話になりますんで、社団法人の中小企業診断協会の方に依頼をしました。診断協会の方は、これは全国的な建設業者の問題があるんで、診断協会の事業として取り組みましょうということで、決定をいただいております。そういうことで、向こうの方に、いろいろ調査票の設計とか現地での説明会だとかを、今取り組んでもらっているところでございます。

【清水委員長】

ほかにどうでしょう。

【羽田委員】

何点が具体的に説明願いたいと思うんですけども、4点ほどお聞きします。

1つは3ページですが、一番下段に平成19年云々ということで、文書がずっと書いてあるんですけども、ちょっとこの意味が私はわからないので、何を言っているのか具体的に教えてほしいと。入札に問題があるのか、入札に参加しても落札できないということなのか、これを御説明願いたいなと思ってます。

それから、4ページ3番の(1)の回答に長野県云々というのが書いてある後に、「本県においても、」というのが3行目からあるんですが、「建設業者が生き伸びられる基準を設け県民の合意を得ていただきたい。」というのは、これはどういうことを指しているのか。監視委員会に言っているのか、県に言っているのか。ちょっと「基準」というのも理解できないんですけども、県民の理解を得るといのはどういうことなのかお聞きしたいなと思ってます。

それから、8ページで7番のところいくつか理由が回答として載ってますけれども、下から2番目で、億単位の建築工事云々と。これについては100万円単位で見積もりの経費が掛かると。しかし、落札できない場合は云々ということなんですけれども、これは入札業者全てに補償制度をつくれということを言っているのかどうか、それをちょっとお聞きしたいと思ってます。

最後になります。11ページの一番最後、法律云々で、私も勉強不足であれなんですけれども、この法律は発注者と受注者と対等云々ということになっているんですけども、最後になりますと、「県内の全発注者が本法を順守するよう指導いただきたい。」ということでありますから、発注者にそういう順守しない事例があるのかどうか、具体的にあれば教えていただきたいという、この4点について御質問させていただきたいと思っております。

【社団法人福島県建設業協会専務理事】

まず、3ページの県中建設事務所管内の建設工事有資格業者名簿というのは、既に公表され

ていて、前年度の実績に基づいて、経営事項審査に基づく客観点数と県の方で判断して点数を付ける工事成績の主観点と2通りあるわけです。その合計点で県の方はAランク、Bランク、Cランクという格付をするわけです。たまたま私もここで申し上げている440点という最高点数なんですけれども、この人は客観点数、全国一律の客観点数が少ないがために、Aランクに上れない、Bランクで終わっていると。けれども、ここで言っているように、繰り返し言いますが、建設工事というのは、その場限りとか、1年、2年で壊れて良いというものではなくて、50年、100年という前提で物事を考えれば、きちんと能力があって、つまり、客観点数も高い、それから現場の施工状況も高い、主観点数両方が高いようなそういうものをきちんと選定するのが望ましいんじゃないかと申し上げたいんです。ここに、「すなわち」と書いてありますとおり、例えば工作物も何にもない道路改良工事とかそういうものと、橋りょうの桁をつくるとか、工作物をつくるだとかいうものとは自ずから技術力、施工のプロセスが違うわけですからということをお理解いただければと思って書いたところです。

それから、4ページの「本県においても、技術力、経営力の優れた地場の基幹産業として」、つまり、ここ数年は、県内の公共投資の予算額がガタ減りですから、県民総生産に対する比率というのは5%台に落ちていますが、かつは10%くらいのウエイトがあって、しかも雇用の問題も考えてみますと、12あるいは13%から10%の雇用を確保している。これは総合工事業者と電気、空調、この3つだけで10%の雇用を確保しているという数字です。そのほかに諸々の建設産業があるわけです。ですからその人達の比率を加えれば、20%くらいになるだろと。その人達の生活を守っていくためには、やっぱり能力が優れた、技術力のある、先ほどの品確法にある誠実性のある、そういう業者を選んでいただきたいというのが1つのお願いです。それから、これは長野県の話ですけども、保全工事、つまり、いろんな工事の中で、緊急性のある災害復旧、応急対策とか修繕というものは、予定価格2500万円以下の工事については、公募型とか通常型という指名競争入札をするということは、新聞で報道されているわけです。それで、その時に県なりがどういう評価基準を設けるか、地域に対する貢献度とか、そういう諸々の評価項目を設けた中で、その基準はこういう目的のためにこういう基準を設けたということをお公表して県民の理解を得るということをおここに書いたつもりでございます。

それから、8ページの下から2番目の丸の経費がかかるという話ですが、前段で専門工事業の方から聴かれたということもあります。当然、この建築工事ですと50職種とか相当の職種に渡るわけですから、その人達とこの時期に人数を確保して納品できますかとか、作業できますかとかいろんなことを事前に打ち合わせするわけです。そういう中で、値段も決まり、人員配置も決まるということになっていくわけですけども、その費用は1人の現場作業員、責任者あるいは専任技術者が、全てをできるわけではなくて、3人4人の経験のある技術者がそれぞれ分担してやるわけですから、10日なり20日なり掛かるということで積み上げていきますと100万くらい掛かるという建築業者の話です。それで、補償せよということかというお尋ねですけども、特に、補償ということまで考えて、具体例を記載したものではありませんで、実態として、施工体制台帳事前提出方式ということになりますと、今申し上げましたように、それぞれの下請け業者とか専門業者、資材業者と調整するというものを考えれば、相当の人件費が掛かると、それと、先ほど触れましたように、設計そのものが100%明日からかかれるというものではありませんから、その都度、工事の施工、プロセスの中で、変更していかなくてはならない。それは、業者の方が全部判断できるものではありませんから、当然発注者の方の監督者なり、その上の係長さんとか、出先であれば所長さんの決裁をもらわなくてはならないということになりますと、また1週間とか10日間とか掛かるという実態を申し上げているということです。

それから、11ページの「県内の全発注者が本法を順守するよう指導いただきたい。」というのは、これは発注行政のみならず、産業を育成する、建設業だけではなくて産業を指導育成する、そういう誘導していくという役割も行政にはあるだろうと私は思っておりますので、この法律が現実問題、県内の60市町村で実施されていないという例がたくさんあります。例えば、ある工事に70%で札を入れたんだけど、何でお前はそれ以下の60%でできないんだと呼びつけられて、そういう風に注文を付けられたということは現実にあります。それ

から、例えば双葉の管内の海の方の仕事の物件に、船を持たないいわきの業者が落札しているという事例があります。それから造園土木工事でやってきた人が、下水道の工事を落札しているというケースが現実にあります。ですから、やはり総合評価というものを前提に一般競争の土台をつくっていただく、それはお互いに法律に基づく信義の下でやっていくために、そういうことを行政の中で指導していただけないか。確かに地方分権だから、国から県に指導できない、県は市町村指導できないということが必ずかえってきますけれど、そうではないと思うんです。やっぱりそこに住んでいる人の安全安心だとかは、例えば1億だったら1億のお金を掛けて工作物をつくるというのであれば、やっぱり100年、200年持たせるだけの気構えがあってもいいだろうと、私個人的には思っております。そういうことで書いたつもりです。

【小川委員】

調査票の中にも、災害復旧とか、除排雪をした時の評価のことについて、書かれておりますけれど、確かに今回の新潟のような災害が起きますと1番先に駆けつけるのが地元の消防団であり、その消防団の大半は建設業者の方が担っているというようなこともお聞きしておりますので、そういうリスクなお仕事をやっていることをもうちょっと正当に評価してほしいということかなと思うんですけれども、長野県や札幌市、それから新潟等では総合評価の中で除排雪の仕事をした部分について点数化されております。福島ではボランティアの場合に点数ということで、お金をもらってやったということについては、今のところ点数になっておりませんが、今後、福島県で総合評価方式が動いていく時には、やっぱりそういった緊急災害だとか除排雪の仕事をしたものを、例えば有料でやっても、中にはほとんど赤字だというような話も聞いておりますので、そういったものも正式に点数化してほしいという要望なのかどうか。

それと、総合評価が動くのが大きな工事ということになると、小さな工事でも評価してほしいということであれば、主観点数とかそういうところでも点数化された方が良いという要望なのかどうか。その辺をお聞きしたのですが。

【杉山委員】

今、総合評価の話が出たんで、総合評価の契約をしてほしいという、先ほど話がありまして、総合評価の点数が簡易の場合、低いと10点ということなんですけれど、技術評価にすると20点ということになるわけですが、そのほかに、技術的能力事項の審査はするんですけれど、福島県の場合、技術点の評価はしてないということで、その辺についてどういう風にお考えなのか併せて聞きたい。技術評価の点数を上げるとすれば、簡易評価の点数をいくりにしてほしいとか、今も出ましたけれど、技術点数の評価がボランティアで4点という形になっているわけなんですけれども、非常に高い。ボランティアの中身がどうであれ、ボランティアをすることだけで4点という形になっているわけなんですけれど、その辺についてはどうお考えなのか併せてお願いしたいと思います。

ついでですからお聞きしたいんですけれども、平成9年の時には従業員1万8千人強いたと、平成18年では半分以下になっているという状況ですけど、建設業協会の会員の数としてどのような変遷があるのかお聞きしたいと思っております。

【社団法人福島県建設業協会副会長】

災害時のことについて説明させていただきたいんですが、実際、災害決壊箇所にいち早く駆けつけてそれだけの汗をかく、社会貢献をしたという業者が、次の本工事について、工事の受注につながらないというのが、現状じゃないかと思っております。というのは、せっかくそういうような仕事をしていながら、例えば、駆けつけた業者のランクが低かったり、あるいは一般競争で全然地域外の人も入れるような制度があるために、それはそれとしての競争をさせられて、せっかく貢献したにもかかわらず、その業者が次の仕事にもつながらないのは、おそらく、災害時の仕事というか、単価というか、コストというか、そういうのは計り知れない出費が残ると思うんです。従来はそういうものを、負担も抱えながらも本工事につながるという期待とそういうような風習も含めて、その時の赤字というものが本工事によって賄いきれるということを含めて、業者はそれだけの危険を冒してまでも、そういう仕事に従事する。そういう例がほとんどだと思うんです。ただ、今のような状態ですと、全然そういうことを顧みず、別な形での制度が優先するものですから、全然汗もかかない、危険を冒して仕事をするということをしらない人が、安易に仕事の受注に繋がっているというのは、私としてはどうかという風に疑

問を持っているわけでございます。

【清水委員長】

あと総合評価の点数の内容についてお願いします。

【社団法人福島県建設業協会専務理事】

手元にホームページからダウンロードしたやつで、簡易型評価項目の配点ということで、企業の技術力、実績・経験等で5点、それから配置予定技術者の技術力で4点、企業の地域社会における貢献度で9点、それから施工計画で10点、合計28点の持ち点があるんですけども、これが今現在の簡易型では10点に圧縮されていると。それで実際に受注した諸々の工事でシュミレーションしてみますと、10点ですと価格が最も安いものがそのまま受注にいつている。これを28点に置き直せば、評価点の24点25点という方が1位になるわけです。つまり、30点近くになれば、ダンピングでいったものが、技術力や総合力で逆転できるということが証明されているんです。簡易型であっても、ですから、その辺を制度の中で組み込んでいっていただけるのかということだと思います。

それから会員数は、12年度までは420から414又は415で推移してきたんですけど、今現在は304社まで減ってきてます。ですから災害協定で、建設業協会の何々支部とどこどこ建設事務所協定を結んでいるんですが、1社当たりの見回りする路線というものが、例えば10kmで良かったものが、今現在は20kmとか30kmとかに拡大する。その経営の逼迫のために、ロードローラーとかダンプとかいうものも手持ちがない、頭数、人数もオペレーターもいない、さっきのような状況ですから、これから災害とか除雪とかそういうものがあつた時に、誰がどういう風に負担していけばいいんですかという問題なんです。それは、もちろん建設業で曲がりなりにも機械なり除雪の技術をもっているわけですから、コンビニエンスストアにやれというわけにいかないですから、我々は当然やりますけれども、その空白地帯をどう埋めていくんでしょうかということが心配になってきます。

【清水委員長】

最後の発言くらいになります。

【社団法人福島県建設業協会会長】

今の総合評価方式のことでお話し上げたいんですが、こんなことがありましたよということなんですが、これは国土交通省の四国で今年の6月に入札したものです。この入札には3社の会社が応札いたしました。そして、この予定価格は約9億8千万でした。そして、これの総合評価の価格でない部分の技術の評価点というのが50点ありまして、これは三井住友さんが満額の50点をいただいております。銭高組さんは評価点で20点、ピーエス三菱が6点だったんですが、それで三井住友さんは、9億8千万某という予定価格の中で9億8千万でした。そして銭高さんは7億8千万でした。そして、これを総合評価でこれだけ高い技術点を付加されると、2億の差があつたんですが、結果的には高い三井住友さんが落札者になった。これは良いとかそういうことではなくて、中身が違うといろんな落札の形態があるものですから、発注者におかれて、どんな形態をとっていくのかというのが非常に問題でありまして、もし発注者の方でこういう形態でいきますよということになると、我々受注しようと思う者は、その発注者の思いにどれだけ近づけるかということに一生懸命取り組むわけですので、ある意味では発注者の方で総合評価をどういう形をして、それに受注したいと思う人はどれだけのかとそして価格の競争をしていくかということに繋がってくるんじゃないのかなと思ってます。これが良いということではなくて、1つの問題としてお話ししました。

【清水委員長】

どうもありがとうございました。

私の受け止め方では、建設業協会としては、指名を止めて条件付一般競争入札に変えること、それ自体は結構だと。その上で、条件の付け方なり、総合評価をきちっとやるというところで、さらなる改善を期待したいという風におっしゃっているわけですね。

予定価格の公表という問題もありますけれども、いろいろと私達としても議論していくところです。総合評価に関しましては、まだ、この委員会でチェックするというをやっていないんです。これから具体的な点数の付け方が実際にやってみてどうだったのかということについて、チェックする予定になっておりますので、いずれまた御意見を伺う機会もあろうかと思

います。

予定の時間を10分超えましたので、これで終わりにさせていただきます。
どうもありがとうございました。

<以下非公開につき概要のみを記載>

《個別事業者に対する意見聴取》

(意見の概要)

- 1 県の新たな入札制度について
 - ・ 参加機会が増えるので良い。
 - ・ 施工できないにもかかわらず、参加する企業が多い。
- 2 現在の落札率の状況について
 - (1) 現状について
 - ・ 採算度外視で入札しているからではないか。
 - (2) 低下傾向の原因について
 - ・ ある程度の低下は競争社会ではあって当然だが、いたずらに下げる業者もいるのではないか。
 - (3) 低下により発生する問題について
 - ・ 手抜き・不良工事の発生。下請けへのしわ寄せ。企業の倒産。安全管理面の不安。賃金不払い。
 - ・ 地域経済、インフラ整備の停滞。
 - (4) 発注者の執るべき措置について
 - ・ 設計単価の適正化
 - ・ 最低制限価格の底上げ
- 3 条件付一般競争入札における条件設定
 - (1) 原則、格付要件及び地域要件としていることについて
 - ・ 工事実績の有無などはあってもよいのではないか。
 - (2) 50者程度の参加可能業者数の確保及び原則県内業者での対応について
 - ・ 大変良い。
 - (3) その他
 - ・ 技術力、施工実績を条件とすべきだが、その際、下請けとしての実績は認めるべき。
- 4 予定価格について
 - (1) 事前公表制度について
 - ・ 積算目安になるので良い。
 - (2) 予定価格の設定について
 - ・ 労務単価が低すぎる。市場価格が変動するようなものは年に何回か変更すべき。
 - (3) その他
 - ・ 予定価格と最低制限価格までの幅が大きすぎる。現在の競争下では、採算度外視で最低ラインギリギリで入札せざるを得ない。
 - ・ 設計書にない工事を企業努力でせざるを得ないこともあるのはおかしい。
- 5 最低制限価格について
 - (1) 最低制限価格の非公表について
 - ・ 絶対漏れなければ良い。
 - (2) 最低制限価格制度を原則としていることについて
 - ・ 制度自体は良いが、設定が低すぎるのでは。
- 6 総合評価方式について
 - ・ 現在考えられる入札方式では最も良い。
- 7 施工体制台帳事前提出方式について
 - ・ さまざまな方式を考えるのは良いし、良い時期である。
- 8 入札ボンド制度について
 - ・ 不良不適格業者の排除に効果があると思うが、企業の負担が増えるのではないか。

- ・ 実際の効果が不明。

【委員】

ボランティアというのにはどういうものがあるのか。

【個別事業者代表】

災害の際の土のう積みや河川清掃、道路清掃などがある。

ボランティアをやるにも受注がないと社員も納得しないし、その部分で難しくなってきたのではないかと思う。

【委員】

貴社の入札は低いものが多いが、採算を度外視した入札をしているということか。

【個別事業者代表】

自分の専門としている仕事だったので、低い札を入れることができた。実行予算としてはギリギリであるが、それでも受注しなければやっていけないので、できる限りのところで入札したつもりだ。

【委員】

利益は見込めないけど、現状を維持するために受注しないと仕方ないということか。

【委員】

災害時のボランティアは、受注できるような形に繋がっているのか。

【個別事業者代表】

どうなのかわからない。

ボランティアという意味合いで考えていないといけないと思う。

【委員】

その辺を行政当局としては考えていかなければならないのではないか。

【個別事業者代表】

ボランティアで土のうを積みに行っても、住民には当たり前としかみてもらっていない。行政も業界団体もボランティアでやっていることをもっと言ってほしい。

【委員】

指名ではなくて一般競争になったことで、貴社の入札に対する考え方は変わったか。

【個別事業者代表】

これまでは地域を守っての仕事だったが、そこから飛び出して入札に参加するような考え方に変わった。

今までは、地域にじっとして何とか下請けでギリギリでも食っていこうという考えだったが、低入札が当たり前になっているので、その下請けは到底できない。何件か問い合わせはあったが断っている。

【委員】

元請け価格でないとやれない。下請けではやっていけないということか。

【個別事業者代表】

そうである。

【委員】

地域外まで出て行くと移動の費用等が掛かると思うが。

【個別事業者代表】

ギリギリの圏内でやっている。

【委員】

これ以上落札率が下がるということがあり得るのか。事業者の良心としてこの辺が限界として、新しい制度での再編成とか動きが変わってくるのか、その辺はどう見通しをつけているのか。

【個別事業者代表】

同じ業者内でも話すことだが、自ずと事業者数は減ってくるようになると思う。生き残った者だけが、低入札では入れないようになってくるのではないかと思う。今は業者数も多いし、まず、受注しなければということが先にあるので、今は無理だろうが、仕組みが変われば、もうちょっと良い方にはいくのではないかと思う。

【委員】

そのためには、業者の数が減らなければそうならないということがある。

【委員】

予定価格のところ、設計変更すべきところを企業努力でせざるをえないところはおかしいと書いてあるが、具体的にはどういったことがあったのか。

【個別事業者代表】

どうしても設計書の中に組まれている机上の図面通りにはいかない。細かく言うとたくさんあるが、設計では土側溝であるが、車道に面して危険なため、業者負担で仮設パイプを入れるなどしたことはあった。

【委員】

一応、不測の事態があった時は、設計変更で増額できることにはなっていないのか。

【個別事業者代表】

なっている。

【委員】

なっているけど実際そうしてもらえない。

【個別事業者代表】

そういう部分もある。

【委員】

総合評価方式について、「現在考えられる入札方式では最も良い。」ということだが、どういふことでこれを評価されたのか。

【個別事業者代表】

地域要件やランク付けだけだと、どうしても専門的にやったことのない業者でも入ってくる、落札するということがどんどん起きるので、それが品質とかいう点で、総合評価だと専門的な分野は専門的な業者が落札できるのではないかということで、そのように答えた。

【委員】

県の新たな入札制度について前向きに捉えているようだが、これは本音か。

貴社にとっては従前よりは良い制度になったなと考えているのか。

【個別事業者代表】

一概に良いとは言えないが、どうしても今までは下請けが多かったが、元請けでとれたということについては、実績になるし良いが、受注の金額で25%くらい安く入れないととれないということを考えれば、反面、痛手になっている。

【委員】

施工計画書の中で改善してほしいということはないか。

【個別事業者代表】

施工計画書自体で大きくどうのこうのというところはない。

【委員】

併せて完成図書とかに関しても、これはお金が掛かるんだということがあれば。

【個別事業者代表】

書類関係は多いので、もうちょっと減らしてもいいのではないか。管理の量が多いかなという気はする。

【委員】

今までは元請けの仕事はなかったのか。

【個別事業者代表】

あったが、事業が減ってきていたので、少なくなっていた。

《各委員の意見交換》

【委員】

先ほどの話の中で、かつては「福島県建設業審議会」というのがあったが、今はなくてっているという話があったが。

【委員】

休眠している。

【委員】

入札制度改革について、監視委員会の中で個別案件をチェックしているだけでは埒があかない、制度改革をしなければならないということになった時に、それはどこで審議するのかという話になった。その時に土木部から建設業審議会というのがあると説明された。形はあるけれど委員は任命されていないので機能していないのではないかと、どうするのかという話はしていた。談合事件が発覚した時に制度改革をすることになったわけだが、その時に建設業審議会が立ち上がるのかと思ったら、検証委員会が立ち上がったので、依然として建設業審議会は立ち上がっていない。しかし、建設業審議会は入札制度を見直すための審議会ではなく、建設業全体の育成振興というのをミッションにしている。

【委員】

「建設業の改善に関する」となっている。

【委員】

それはそれで良いと思っている。審議会が監視委員会の権限を横取りするものではないと思っている。

【委員】

審議会をやるとなると土木部になるのか。

【委員】

土木部である。

【委員】

今日出てきた元請けと下請けの関係の近代化とかは、そういうところできちっとやってほしい。

【委員】

論点となる総合評価については、まだテーブルに載っていない。検討できるほどの素材は出ているのか。

【事務局】

平成18年度は8件。今年度が約80件である。

本格導入に向けて試行の結果を検証していく。

【委員】

次回の委員会では検証可能か。

【事務局】

抽出案件として対象とするという話だと思うが、次回の6・7月分については、入札参加者数の多いもの、少ないものということでやっているの、その次の抽出案件の時くらいにテーマとするのは可能である。

ただ、その期間中に案件が少ない場合は、1年間やった中から抽出するというのも可能である。

【入札改革参事】

制度的な面、例えば、配点がどうかという点も含めて審議してもらうことも必要だと考えている。

【委員】

他県と異なっている点もある。

【委員】

建設業協会が盛んに言っていたものに予定価格の事前公表の廃止がある。

ちゃんと積算すれば、低入札がなくなるという論理だが、本当にそうなのかという疑問はある。

【委員】

時代に逆行した意見ではないか。

予定価格を事後公表にして、最低制限価格を事前公表すべきという意見なのか。

【事務局】

そうではない。

なお、最低制限価格の設定・公表の検討については、基本方針の中で今年度やることとしている。

【委員】

建専協の方の意見か。

【事務局】

建専協は予定価格は事後公表にして、最低制限価格の設定の仕方を公表するべきだという意見である。

【委員】

我々と逆の意見だ。

デメリットが多い方を選んでいるようである。

【委員】

業界の方が口を揃えて言っていたのは、行政の設計単価が安いということだ。

やはりこれは大きな論点である。

【委員】

それに関しては、統計をとってやっているのだが、そんなに乖離するわけではないはずである。

【委員】

それが事実としてあるのであれば、確認できることは確認すべきである。

【事務局】

今後、積算単価はこうして算出しているんだという現状を示していきたいと考えている。

【委員】

福島県の労務単価が一番低いと言っていることについては、どう考えているのか。

【事務局】

作為的な価格調査ではないので、実態に併せた単価の設定だと思っている。

【委員】

安く入札するから、設計単価も安くなってしまふ。

【委員】

業界にしてみれば大変なことではあると思う。

【委員】

ほかの業種とのバランスというのは入ってこないのか。

今の状況でいけば絶対上がらないということになる。

【事務局】

建設関係団体で言っていたように、この価格では契約しないということになれば、上がってくる。

【委員】

契約してしまうから、負の循環から抜け出せないということか。

【委員】

赤字でも契約応札しなければならない事情があるというのが業界側の言い分である。

【事務局】

現在の単価設定自体が、客観的なデータを基に単価を設定しているということである。

【委員】

それが予定価格の根拠となっていて、それより2、3割低い価格で落ちているのが現実だとすれば、現場できついというのは事実だ。

実態に合わないような価格で受注しているわけだから、それは利益がくわれているということになる。

【委員】

災害復旧とか、それなりにリスクの高いものを請けた者に対する評価を、何らかの形ですべきだという意見もあった。

【委員】

総合評価の中でボランティアは評価している。

【委員】

総合評価だけではなく、主観点でも評価するということもあるのではないか。

【委員】

災害出動で点数を稼いで、あるいは恩を売っておいて受注しようというのはおかしいではないかと私は感じている。

【委員】

災害出動に対して正当なお金が支払われていない。

【委員】

そこは、それできちっと払えばいいことではないか。

【委員】

ボランティアに頼っている時代ではない。担当の者がいないと思うのでなかなかわからないと思うが、県当局として、災害発生時どういうアクションをしているのか、次回までに土木部の見解をまとめておいてほしい。

【事務局】

確認して次回報告する。

【委員】

私が業者から聞いたところによると、工事金額を決めないでとりあえず現場に行く。そうすると、後で金額を決める段階でみてもらえない部分があるということであった。

その代わり、今日のように雨が降っている時の見回りは、全て業者がボランティアでやっているということだった。

【委員】

協定によってということであろう。

【委員】

建設業協会では節目、節目に呼んでほしいということであったので、我々の中だけで議論を重ねていくのではなく、関係者を呼んで話を聴くということをやっているほしい。

【委員】

改革をやって間もないので、1年に1回くらいはやった方が良くもしい。

《その他》

次回の委員会の開催予定日時（10月23日 午後1時30分から午後5時頃まで）を決定。